

# マーケティング×R&Dによる BtoB新商品開発セミナー

会 期 2026年 9月15日(火) 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対 象 法人向けビジネスや素材・部品・機器など生産財ビジネスにおいて  
・研究開発や技術開発の中で新商品・新サービス企画・開発の知識・スキルが求められる方々  
・商品企画や事業企画部門に配属または配属予定の方々  
・ビジネス知識として、新商品企画・開発の基礎を知っておきたい方々  
・中小・中堅企業において独自商品の企画が求められる方々

講 師 野田 真吾 氏 (株)日本能率協会コンサルティング 技術戦略センター チーフ・コンサルタント

## ■ ねらい

法人向けビジネスや素材・部品・機器など生産財ビジネス (BtoBビジネス) では、これまで既存の顧客の要求に応える形で商品やサービスを提供して企業規模を拡大してきました。しかし、既存商品だけではやがて成長が鈍化し成熟期に至ります。そこで必要となるのが新商品開発です。BtoBビジネスの新商品開発はBtoCビジネスとは異なることが多くあり、一般書籍や一般セミナーでは十分に学ぶことができません。

本セミナーでは、BtoBビジネスに携わる研究開発・技術開発・商品企画・事業企画などの方々に向けて、様々なフレームワークや分析手法をBtoB事業に特化して考え、要望の変化が激しい時代に対応する新商品企画・開発の進め方を体系的に解説します。

講師は、各社の新商品・新サービス開発をリアルタイムで支援している現役のコンサルタントが豊富な経験から事例を解説し、演習を交えながら学ぶ実務的な内容となっております。

## ■ このような方におすすめです

- ◆顧客ニーズを満たし、価値を創出する製品開発・商品開発の必要を感じているが、進め方がわからなくて困っている。
- ◆自社の強みや価値をどう開発に結び付けるのかわからない。
- ◆BtoB事業のため顧客分析や他社分析が難しく、限界を感じている。
- ◆既存の商品開発プロセスを改善する着眼点を学びたい。

## ■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

### 【事業環境分析と顧客価値構想】

#### 1 新商品開発の必要性

- (1) BtoB企業の置かれている状況
- (2) 企業各社の新商品開発事例

ミニ演習 他社事例研究

#### 2 事業環境分析

- (1) 顧客環境分析 ・顧客研究 ・顧客マップ
- (2) 競合環境分析 ・競合研究 ・競合との差別化要素
- (3) 市場環境分析 ・事業環境認識 ・気づきシート ・環境俯瞰図

グループ演習1 ・環境俯瞰図の作成  
・代表者演習結果発表  
・まとめ 質疑

#### 3 顧客価値構想

- (1) 顧客研究 ・ターゲット顧客設定 ・顧客プロセス分析
- (2) ニーズ分析 ・顧客価値分析 ・上位ニーズ分析
- (3) コンセプト検討 ・ソリューション構想 ・商品コンセプト構想

グループ演習2 ・環境俯瞰図の作成  
・代表者演習結果発表  
・まとめ 質疑

### 【仮説提案と企画開発】

#### 4 仮説提案

- (1) 仮説カタログ
- (2) リバウンド分析 ・顧客訪問 ・リバウンド分析

#### 5 商品企画書の作成

- (1) 企画課題ばらし ・企画課題ばらし ・必要機能の棚卸
- (2) BtoB商品企画

グループ演習3 ・商品企画書の作成 ・代表者演習結果発表  
・まとめ 質疑

#### 6 事業性の評価

- (1) 市場性の評価
- (2) 自社適合性の評価
- (3) ビジネスモデルの評価 ・自性、持続性、収益性
- (4) リスクの評価

#### 7 提案開発

- ・提案書の作成 ・顧客提案
- ・市場開発と技術開発の統合推進 ・テストマーケティング

グループ演習4 ・提案書の作成 ・代表者演習結果発表  
・まとめ 質疑

#### ■ 1日の振り返り

\*最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

\*プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



# マーケティング×R&DによるBtoB新商品開発セミナー

## 講師紹介(敬称略)

### 野田 真吾

株式会社日本能率協会コンサルティング  
技術戦略センター チーフ・コンサルタント

ソフトウェア開発企業を経て、2004年(株)日本能率協会コンサルティング入社。  
企業の研究開発部門を中心に、技術・商品戦略、組織マネジメントなど幅広い領域においてコンサルティングに取り組んでいる。

#### 【著書】

「成熟をブレークスルーする新たな成長の波を生み出す革新的商品創出への挑戦」(JMAマネジメントレビュー 2008/4)  
「Product Compass ～成熟市場を打破するビジョン主導型商品革新実践手法～」(JMAC MCB)  
「技術者の目利きする力～日々の気づきを引き出し創造性を高める」(コスメティックジャパン Vol.2 No.9 2012/10)

ほか

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



## 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	61,600円/1名
上記会員外	67,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPIにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)  
に掲載しておりますのでご確認ください。ご同意のうえお申し込みください。

## キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催日 前日	参加料の全額
開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただけますようお願い申し上げます。

## 会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

## 参加定員 20名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

## 申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

## プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。  
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産・購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

## JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた  
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を  
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流